

**POLA HUBUNGAN ANTARA PETANI KARET DENGAN TOKE
(PATRON-CLIENT) DI DESA SAWAH
KECAMATAN KAMPAR UTARA KABUPATEN KAMPAR**

Syafriyatin, Yusmini, dan Shorea Khaswarina
Fakultas Pertanian Universitas Riau
Hp : 085365075548; Email: atin_agb08@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of this research is to know the factors of extracting and relationship between rubber farmers in the marketing of rubber traders (toke), for to know the mechanism of toke entry of the village as well as the problems faced by rubber farmers by using survey methods and questionnaires as a tool to answer purpose. The research was conducted at the Sawah Village Kampar Utara District of Kampar Region. In this study, the sampel was 3 people of toke in the village, 2 peoples of toke out of village, and 15 peoples of rubber farmers. Data obtained from this study is primary data that interviews of sampels as well as secondary data from relevant agencies.

Pull factors of the relationship between rubber farmers with Toke In the first factor is the provision of 100% holiday allowance, provision of debt factor 44.44%, factor family 22.22% and 11.11% factor of capital ownership which led to the patron-client relationship. The pull factor to the relationship between rubber farmers Toke Affairs is a higher price factor 100%. Factor driving the relationship between rubber farmers to toke in is because of low prices. factor driving the relationship between rubber farmers with the outside is because the good toke inside. The problems that occur in the rubber farmers sell to rubber because of debts of seller, short of capital, production facilities are not available and the price is determined unilaterally by toke.

Keywords: marketing, patron-client, farmers, Toke

PENDAHULUAN

Sektor pertanian, di subsektor perkebunan diharapkan tetap memainkan peran penting melalui kontribusinya dalam APBD, penerimaan ekspor, penyediaan lapangan kerja, pengurangan kemiskinan. Pembangunan yang telah dilakukan oleh pemerintah, khususnya di subsektor perkebunan belum begitu banyak berarti dalam rangka meningkatkan kemakmuran kehidupan petani, sebab persoalan pembangunan, khususnya dalam perkebunan karet rakyat, tidak cukup hanya sekedar meningkatkan produksi semata. Pola pikir masyarakat petani harus kita tingkatkan, supaya mudah untuk menyerap informasi dan mengambil inovasi untuk perkembangan usahatani (Suryana dalam Pulungan, 2012).

Pada tahun 2011 luas areal perkebunan karet di Indonesia adalah 3.456.127 hektar (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2012). Provinsi Riau merupakan salah satu daerah yang memberikan kontribusi besar dari perkebunan

karet rakyat yaitu seluas 498.907 hektar pada tahun 2011 (Dinas Perkebunan Riau, 2012). Kabupaten Kampar merupakan salah satu kabupaten yang berada di Riau dengan luas kebun karet pada tahun 2011 adalah 101.149 hektar. Luas perkebunan karet di Kecamatan Kampar Utara tahun 2011 adalah 4.420,5 hektar dan Desa Sawah merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Kampar Utara, sekitar 1.185 hektar wilayah desa ditanami karet (Dinas Perkebunan Kampar, 2012).

Pemasaran karet petani di Desa Sawah berhubungan langsung dengan toke, sehingga terbentuk suatu hubungan *patron-client*. Toke sebagai *patron* dan petani sebagai *client*. Petani karet sangat bergantung dengan toke, jika membutuhkan uang maka toke siap memberi hutang kepada petani dengan menjual ojolnya ke toke sebagai bayaran.

Petani karet di Desa Sawah merasa, rendahnya harga yang ditetapkan pedagang pengumpul (toke) dan sulitnya untuk lepas dari toke karena terlilit hutang sehingga terjalin hubungan *patron-client* adalah permasalahan yang dihadapi petani untuk meningkatkan pendapatan. Disamping itu pola usahatani yang masih kecil (luas lahan 1-2 Ha) menyebabkan produksi petani sedikit serta tidak adanya penyuluhan dari Dinas Pertanian untuk meningkatkan produksi karet petani.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor-faktor penarik dan pendorong hubungan antara petani karet dengan toke dalam pemasaran karet. Mengetahui ketentuan Toke karet luar masuk ke Desa Sawah dan bagaimana mekanismenya serta mengetahui permasalahan yang dihadapi petani dalam pemasaran karet dan alternatif solusinya.

METODE PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Sawah Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar. Pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan bahwa di Kecamatan Kampar Utara memiliki perkebunan karet yang cukup luas yakni 4.420,5 hektar (Dinas Perkebunan Kampar 2012). Penelitian ini dilakukan dari bulan Oktober 2012 sampai bulan Januari 2013.

Metode Pengambilan Sampel dan Data

Metode yang digunakan adalah metode *survey* yaitu datang langsung ke lokasi penelitian melalui wawancara langsung dengan toke dan petani sampel. Sebelum pengambilan sampel, terlebih dahulu mendapatkan informasi dari Kepala Desa dan tokoh masyarakat tentang jumlah toke di Desa Sawah. Sehingga didapat jumlah sampel Toke Dalam Desa 3 orang dan Toke Luar Desa 2 orang dan sampel petani karet 3 orang untuk masing-masing toke sehingga didapat 15 orang petani yang diambil secara *purposive* dengan kriteria luas lahan 1-2 hektar. Data yang diperoleh dianalisis dengan analisis deskriptif kualitatif sesuai dengan tujuan penelitian.

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara secara langsung dan diskusi kelompok dari sampel toke dan petani dengan menggunakan daftar kuisioner yang

disusun sebagai alat bantu serta melakukan pengamatan langsung dilapangan. Data sekunder yang diperlukan diperoleh dari instansi terkait.

Analisis Data

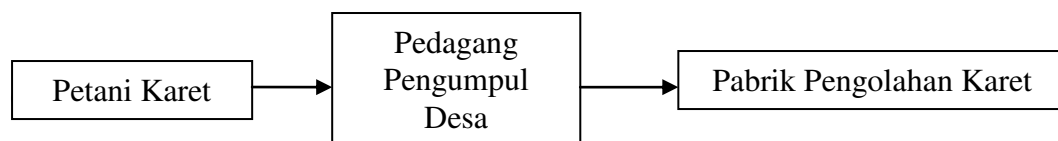
Data dianalisis secara deskriptif dengan penyajian analisa kualitatif yaitu penganalisaan data dengan cara menggambarkan seluruh peristiwa objek penelitian dan menguraikannya sesuai dengan data dan fakta dilapangan yang sesuai dengan diskusi kelompok terarah kepada sampel untuk menjawab tujuan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Saluran Pemasaran

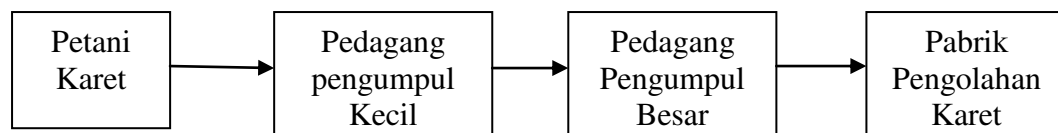
Saluran pemasaran yang juga disebut saluran distribusi atau saluran pemasaran perdagangan dapat digambarkan suatu *route* atau jalur. Dalam usaha memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu faktor penting adalah memilih saluran pemasaran yang efisien dan efektif. Saluran pemasaran yang panjang dapat menimbulkan peningkatan penggunaan biaya-biaya pemasaran (Hanafiah dan Saefudin, 1996).

Jalur tata niaga karet menurut Setiawan dan Andoko (2005), dibagi menjadi dua macam, yaitu jalur tata niaga saluran satu dan jalur tata niaga saluran dua.



Gambar 1. Jalur tata niaga karet saluran 1

Jalur tata niaga karet saluran satu dimulai dari petani yang menjual karet beku, seperti *slab* dan *sheet* angin kepada pedagang pengumpul desa. Para pedagang pengumpul karet ini selanjutnya menjual karet beku ke pabrik karet. Jalur tata niaga karet saluran satu adalah pengumpulan karet produksi perkebunan rakyat ke pabrik pengolahan bokar (bahan olah karet rakyat). Sementara itu, jalur tata niaga karet saluran ke dua dimulai dari petani yang menjual karet beku kepada pedagang pengumpul kecil kemudian pedagang pengumpul kecil menjual karetnya ke pedagang pengumpul besar selanjutnya pedagang pengumpul besar menjual karetnya ke pabrik.



Gambar 2. Jalur Tata Niaga Karet Saluran 2

Jalur tata niaga karet yang terjadi di Desa Sawah adalah Jalur tata niaga satu dimana petani langsung menjual karetnya ke pedagang pengumpul lalu pedagang pengumpul langsung menjualnya ke pabrik seperti yang terlihat pada Gambar 1. Harga pada jalur tata niaga karet di tingkat petani ditentukan oleh toke dan harga ditingkat toke sesuai dengan ketentuan pabrik. Petani tidak bisa langsung menjual ke pabrik karena minimal ojol yang dijual ke pabrik adalah 1 ton sementara produksi petani tidak mencapai 1 ton.

Terbentuknya Hubungan *Patron-Client*

Menurut Scott (1985), adapun ciri-ciri dari hubungan *patron-client* antara petani dengan pedagang pengumpul adalah sebagai berikut:

1. Karena adanya kepemilikan sumberdaya ekonomi yang tidak seimbang antara petani dengan pedagang pengumpul karet. Ketidakseimbangan ini dimulai dalam hal pemasaran yaitu petani tidak memiliki akses untuk menjual hasil panen secara langsung ke Pabrik pemenuhan standar minimal menjual ke pabrik sedangkan pedagang pengumpul memiliki akses untuk menjual hasil panen petani ke pabrik, selain itu juga petani tidak memiliki transportasi yang berupa truk yang dapat membantu untuk menjual hasil panen ke pabrik dan pedagang pengumpul memilikinya dengan adanya hubungan ini jelaslah bahwa semua kendala itu akan teratasi dan semakin lama hubungan kerjasama ini menimbulkan rasa kekeluargaan antara petani dengan pedagang pengumpul karet karena mereka pandai dalam bermasyarakat dan pedagang pengumpul juga merupakan masyarakat yang ada di lingkungan petani.
2. Adanya hubungan resiprositas. Hubungan resiprositas adalah hubungan yang saling menguntungkan, saling memberi dan menerima walaupun dalam kadar yang tidak seimbang. Resiprositas merupakan pola distribusi yang dominan dalam masyarakat petani dan adanya keperluan untuk berkerjasama yang dekat dikalangan anggota tersebut. Berarti dapatlah di katakan bahwa hubungan *patron-client* merupakan hubungan perlindungan antara kedua belah pihak yang saling membutuhkan seperti *patron* memberikan hutang kepada *client*, dibalas oleh *client* dengan menjual hasil karetnya hanya kepada *patron* tersebut.
3. Hubungan loyalitas. Loyalitas adalah kesetiaan atau kepatuhan. Hubungan loyalitas dimaksud disini adalah suatu tindakan dari para petani selaku *client* kepada pedagang pengumpul selaku *patron* untuk membalas jasa atas apa yang telah mereka terima selama ini. Seperti petani karet di Desa Sawah membantu di rumah Toke Dalam jika ada kenduri walaupun tidak diundang secara langsung oleh Toke Dalam serta mereka tetap menjual karet kepada Toke Dalam sebagai *Patron* walaupun harganya lebih rendah dari Toke Luar.
4. Hubungan personal. Hubungan personal merupakan hubungan yang bersifat langsung dan intensif antara *patron* dengan *client* yang menyebabkan hubungan yang terjadi tidak lagi bersifat semata-mata bermotifkan keuntungan melainkan juga mengandung unsur perasaan yang biasa terdapat dalam hubungan yang bersifat pribadi. Hubungan yang mengandung unsur perasaan yang seperti ini telah menimbulkan rasa saling percaya dan keakraban antara petani dan pedagang pengumpul.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada beberapa faktor penyebab terbentuknya hubungan *patron-client* antara toke karet (Toke Dalam) dengan petani karet di Desa Sawah Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar diantaranya; faktor kondisi perekonomian, dimana petani menempati posisi tawar menawar (*bargaining power*) sangat lemah dalam transaksi dengan pihak pedagang pengumpul. Faktor sosial yaitu rasa kekeluargaan sangat mempengaruhi seorang petani untuk menjual hasil produksinya kepada pedagang pengumpul yang telah dipercaya walaupun tidak ada hubungan darah dengan petani tersebut. Faktor persaingan dan pertimbangan harga, pedagang pengumpul datang membeli ke

kebun petani tersebut dan tidak ada persyaratan khusus untuk pembelian seperti mutu dan sebagainya serta harga untuk masing-masing toke berbeda.

Faktor Penarik dan Pendorong

Faktor penarik hubungan antara petani karet dengan toke adalah faktor yang mempengaruhi petani tetap bertahan untuk menjual ke toke tersebut. Faktor penarik hubungan antara petani karet Desa Sawah dengan Toke Dalam antara lain adalah sebagai berikut:

1. Faktor Pemberian Tunjangan Hari Raya (THR)

Setiap bulan Ramadhan Toke Dalam akan memberikan THR kepada petani karet berupa sembako untuk bahan pembuatan kue lebaran serta minuman lebaran. Semua petani yang menjual karetnya kepada Toke Dalam mendapatkan THR. THR sangat ditunggu oleh petani karet karena sifat manusia adalah senang diberi. Adanya THR ini menyebabkan hubungan Toke Dalam dengan petani karet menjadi sangat erat dan dipandang Toke Dalam merupakan orang yang baik hati sehingga petani tetap menjual karetnya ke Toke Dalam.

2. Faktor Pemberian Hutang

Adanya hubungan *patron-client* petani karet yang menjual ke Toke Dalam menyebabkan petani bisa meminjam uang ke Toke Dalam apabila sewaktu-waktu memerlukan uang untuk biaya konsumsi, pendidikan anak dan biaya perawatan lahan. Pemberian hutang ini menyebabkan petani karet menjadi terikat dan merasa betah untuk selalu menjual kasil karetnya dengan Toke Dalam dinyatakan pada lampiran 11 sebanyak 44,44 persen (4 orang) menyatakan alasan mereka mau menjual karet ke Toke Dalam karena bisa berhutang. Didalam pemberian hutang Toke Dalam tidak menentukan berapa maksimal uang yang akan di pinjam petani serta tidak menentukan berapa lamanya pengembalian hutang, pemberian hutang berdasarkan berapa uang yang dibutuhkan petani dan pengembalian menurut kemampuan petani asalkan petani tetap menjual ke Toke Dalam.

3. Faktor Hubungan Keluarga

Petani dan Toke Dalam merupakan masyarakat tempatan, sehingga sangat memungkinkan sekali mereka mempunyai hubungan darah (keluarga/ saudara). Dari hasil wawancara di lapangan di peroleh petani yang memiliki hubungan saudara dengan Toke Dalam sebanyak 22,22 persen atau 2 orang petani sampel. Dengan adanya hubungan keluarga ini petani merasa lebih baik menjual hasil karetnya ke saudara mereka walaupun harganya agak murah berbanding toke lain serta meminjam uang lebih mudah dan nyaman karena mereka bersaudara. Hal ini dikatakan oleh petani sampel “karena mereka adalah saudara kita, dia yang membantu kita, jadi kita akan merasa lebih baik menjual ke dia (toke) daripada ke toke lain, siapa lagi yang akan membantu saudara kalau bukan kita sendiri sebagai saudaranya”.

4. Faktor Modal

Modal merupakan hal yang sangat penting dalam berusaha baik bagi petani maupun pedagang. Modal merupakan tolak ukur kedudukan seseorang di masyarakat serta merupakan salah satu faktor penentu ketergantungan seseorang kepada orang lain. Toke memiliki kelebihan ekonomi (modal) dibandingkan petani. Dengan modal yang berlebih toke bisa memberikan pinjaman berupa hutang ke petani tanpa bunga. Kelebihan modal dari Toke Dalam merupakan faktor penarik bagi petani karet untuk tetap menjalin hubungan dengan Toke Dalam sebagai *patron* yang akan melindungi petani sebagai *clientnya*.

Faktor penarik hubungan antara petani karet dengan Toke Luar dalam penelitian ini adalah faktor harga. Harga sangat mempengaruhi jumlah pendapatan petani. Harga karet baik ditingkat petani maupun pabrik sangat berfluktuatif. Naiknya harga karet menyebabkan petani termotivasi untuk menyadap lebih dari satu kali dalam sehari dan jika harga turun maka petani akan menyadap rata-rata satu kali dalam sehari, dan akan mencari pekerjaan lain untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Harga merupakan salah satu penyebab petani karet tetap menjual ke Toke Luar. Harga ditingkat Toke Luar lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga ditingkat Toke Dalam bisa kita lihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Perbandingan harga di tingkat toke karet pada tahun 2012

No	Bulan	Harga dari Toke Dalam (Rp)	Harga dari Toke Luar (Rp)	Selisih Harga (Rp)
1	Oktober	7.500 – 8.000	8.200 – 9.100	700 – 1.100
2	November	8.000 – 8.500	8.700 – 9.500	700 – 1.000
3	Desember	8.500 – 9.000	9.500 – 10.000	1.000

Sumber : Data Olahan, 2012

Tabel 1 menunjukkan perbandingan harga yang sangat signifikan antara petani yang menjual ke Toke Dalam Desa dan Toke Luar Desa, hal ini dinyatakan oleh semua petani yang menjual karetnya ke Toke Luar (100 persen) merupakan salah satu penarik petani karet untuk tetap menjual karetnya ke Toke Luar.

Faktor pendorong hubungan antara petani dengan toke adalah faktor-faktor yang mempengaruhi atau menghambat petani karet untuk terus menjual karet ke toke sehingga petani keluar dan tidak menjual karet ke toke karet tersebut. Faktor pendorong hubungan antara petani dengan Toke Dalam adalah faktor harga yang Rendah. Harga ditingkat Toke Dalam lebih rendah dibanding harga ditingkat Toke Luar terlihat pada Tabel 1. Harga yang rendah menyebabkan pendapatan petani karet menjadi berkurang kemampuan petani untuk memenuhi kebutuhan keluarga menjadi berkurang pula bahkan kebutuhan keluarga tidak bisa dipenuhi karena rendahnya harga yang diperoleh oleh petani, hal ini merupakan faktor pendorong petani karet untuk pindah menjual ke Toke Luar.

Faktor pendorong hubungan antara petani karet dengan Toke Luar adalah kebaikan Toke Dalam (*Patron*) terhadap petani. Kebaikan Toke Dalam kepada petani dibalas petani dengan tetap setia kepada Toke Dalam. Kebaikan Toke Dalam meliputi memberikan hutang kepada petani jika sewaktu-waktu memerlukan uang. Keterlibatan Toke Dalam di kehidupan petani sangat kental, ditandai dengan jika ada permasalahan baik permasalahan ekonomi, sosial maupun religi Toke Dalam selalu terlibat di kehidupan petani karet. Hal-hal diatas menyebabkan petani tidak mau setia dengan Toke Luar yang tidak memberikan hutang dan tidak memahami kondisi keluarga petani.

Ketentuan Masuknya Toke Luar ke Desa Sawah

Situasi perdagangan karet alam termasuk rumit dan sulit menyesuaikan dengan sistem perdagangan yang ideal. Bahkan, bila dikaji lebih lanjut terlihat jelas bahwa sistem perdagangan karet alam yang selama ini berlaku di tingkat petani karet tradisional Indonesia termasuk dalam kategori yang memprihatinkan. Ini dapat dilihat dari rantai pemasaran serta banyak hal yang mempengaruhinya. Memang tidak mudah merombak sistem pemasaran karet yang telah berlangsung bertahun-tahun, tetapi sampai sekarang masih banyak pihak-pihak yang merasa dirugikan yaitu terutama petani karet (Anonim, 2010).

Pemasaran karet alam di tingkat desa petani berhubungan langsung dengan toke. Ada sebagian desa hanya ada Toke Dalam Desa yang membeli ojol, toke dari luar tidak ada yang masuk dengan alasan untuk menghindari pencurian, karena jika toke dari dalam desa mereka tahu siapa yang memiliki ojol dan siapa yang tidak hal ini menyebabkan harga dikuasai dan ditentukan oleh toke. Namun di Desa Sawah toke bebas keluar masuk untuk membeli ojol petani, hal ini karena masyarakat desa sawah memandang pilihan benar-benar berada ditangan petani itu sendiri. Menurut kepala Desa Sawah dibenarkannya Toke Luar masuk karena tidak adanya batasan di Desa Sawah dalam pemasaran karet. Akan tetapi setiap karet yang keluar dari desa harus memiliki surat keluar dari desa untuk mengetahui jumlah tonase karet yang keluar dari setiap toke, baik toke dari dalam maupun toke dari luar dan tidak dikenakan biaya. Hal ini untuk mengetahui jumlah produksi karet di desa sawah dan juga sebagai laporan wajib desa ke dinas pertanian setempat.

Permasalahan yang Dialami oleh Petani Karet

Permasalahan umum pada petani karet Desa Sawah adalah harga yang berfluktuatif, diiringi cuaca hujan yang menyebabkan petani tidak bisa menyadap sehingga produksi karet menurun. Beberapa permasalahan khusus petani Karet Desa Sawah Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Permasalahan yang di Hadapi Petani Karet Desa Sawah

No	Permasalahan	Petani Toke Dalam		Petani Toke Luar	
		Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)	Jumlah (Jiwa)	Presentase (%)
1	Harga ditentukan oleh toke	1	11,11	0	00
2	Saprodi/pupuk tidak tersedia	2	22,22	3	50,00
3	Modal tidak cukup	2	22,22	3	50,00
4	Berhutang	4	44,44	0	00
5	Masalah lainnya	0	00	0	00
Jumlah		9	100	6	100

Sumber: Data Olahan, 2012

Berdasarkan Tabel 2 dapat disimpulkan bahwa permasalahan terbesar petani karet yang menjual ke Toke Dalam adalah karena terlilit hutang sebanyak 44,44 persen (4 orang) sehingga mereka sulit untuk keluar dan berpindah ke toke lain. Menurut petani sampel kemampuan mereka untuk membayar hutang rata-rata dari 1-4 bulan, tergantung banyak atau tidaknya mereka berhutang. Jangka waktu pembayaran tidak ditentukan oleh masing-masing pihak baik dari toke maupun petani karet.

Permasalahan petani karet yang kedua adalah kekurangan modal yaitu sebanyak 22,22 persen (2 orang). Modal berupa uang untuk meningkatkan hasil produksi berupa penambahan luas usahatani, intensifikasi, pembelian pupuk, pembelian pestisida dan herbisida, penggunaan bibit unggul serta biaya replanting.

Permasalahan yang ketiga adalah tidak tersedianya sarana produksi berupa pupuk, pestisida dan herbisida sebanyak 22,22 persen (2 orang). Menurut petani sampel sulit untuk memperoleh pupuk, jika ada harganya cukup mahal karena tidak ada pupuk subsidi untuk petani karet swadaya hanya ada pupuk subsidi untuk petani sawah. Kondisi ini menyebabkan hasil petani karet lebih sedikit jika

dibandingkan dengan melakukan pemupukan hal ini dipaparkan oleh petani bahwa tiga minggu setelah pemupukan hasilnya lebih banyak jika dibandingkan sebelum dipupuk ($> 10\text{-}20\text{ kg/minggu/Ha}$). Kemampuan petani memupuk kebun karetinya maksimal dua kali dalam setahun.

Permasalahan yang keempat adalah harga yang ditentukan sepihak oleh toke sebanyak 11,11 persen (1 orang). Kondisi ini terjadi karena hanya Toke Dalam yang memberikan bantuan pinjaman dana sehingga petani mengikuti aturan jual beli yang ditetapkan oleh Toke Dalam.

Permasalahan petani yang menjual karet ke Toke Luar adalah kekurangan modal dan sarana produksi yang tidak tersedia di Desa Sawah. Menurut wawancara dilapangan, petani karet yang menjual ke Toke Luar mengalami kesulitan untuk menyimpan uang disebabkan oleh lahan petani karet yang luasnya kecil serta tingginya pengeluaran keluarga. Modal digunakan untuk biaya usahatani.

Alternatif Solusi Permasalahan

Permasalahan yang pertama dan yang kedua bisa diatasi dengan memberikan pinjaman lunak atau *soft loan* yaitu fasilitas pinjaman dengan syarat-syarat pelunasan ringan, tingkat suku bunga rendah dan berjangka waktu panjang yang dilakukan oleh pemerintah Kabupaten Kampar khusus dibidang pertanian.

Alternatif solusi yang tepat untuk permasalahan yang ketiga adalah harus ada lembaga yang menyediakan sarana produksi, seperti Koperasi Tani dan Kelompok Tani. Kombinasi yang tepat dari penggunaan sarana produksi pertanian, khususnya pupuk dan pestisida merupakan hal yang sangat penting untuk diperhatikan demi meningkatkan produksi petani karet.

Permasalahan yang disebabkan harga ditentukan oleh toke bisa diatasi dengan menyamakan posisi tawar antara petani karet dengan Toke Dalam yang saling menguntungkan. Harus adanya lembaga pemasaran yang memberikan harga yang lebih tinggi kepada petani seperti koperasi yang menyediakan produk dan pelayanan yang dibutuhkan oleh para anggota pelanggannya terutama petani karet dalam memasarkan karetinya.

Kesimpulan

- a. Faktor-faktor penarik terjadinya hubungan antara petani karet dengan Toke Dalam adalah; (1) Faktor pemberian Tunjangan Hati Raya (THR) (2) Faktor pemberian hutang (3) Faktor Hubungan Keluarga (4) Faktor Modal. Faktor-faktor penarik terjadinya hubungan antara petani karet dengan Toke Luar adalah; (1) Faktor Harga. Faktor-faktor pendorong terjadinya hubungan antara petani karet dengan Toke Dalam adalah: (1) Faktor Harga yang rendah. Faktor-faktor pendorong terjadinya hubungan antara petani karet dengan Toke Luar adalah: (1) Faktor kebaikan Toke Dalam (*Patron*) terhadap petani.
- b. Ketentuan dan mekanisme toke luar bisa masuk ke Desa Sawah Kecamatan Kampar Utara Kabupaten Kampar tidak ada batasan, Dibenarkannya toke luar masuk karena keputusan benar-benar berada pada petani itu sendiri.
- c. Permasalahan terbesar petani karet yang menjual ke Toke Dalam adalah karena terlilit hutang (44,44 persen), diringi faktor modal yang sedikit (22,22 persen), keterbatasan persediaan sarana produksi (22,22 persen) serta penentuan harga sepihak oleh Toke Dalam (11,11 persen). Permasalahan petani yang menjual ke Toke Luar adalah karena kekurangan modal (50 persen) serta keterbatasan persediaan sarana produksi (50 persen). Alternatif

solusi untuk permasalahan petani karet yaitu dengan memberikan pinjaman lunak, penyediaan lembaga sarana produksi, lembaga pemasaran, lembaga penyuluhan, serta lembaga keuangan.

Saran

Untuk meningkatkan kesejahteraan petani karet tidak hanya dilakukan sepihak hanya oleh petani itu sendiri akan tetapi harus ada kerjasama semua pihak untuk meningkatkan kesejahteraan petani. Peran pemerintah dan lembaga penyuluhan, lembaga pemasaran karet sangat diperlukan dalam meningkatkan pendapatan untuk mencapai kesejahteraan masyarakat petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2010. **Panduan Lengkap Karet**. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Direktorat Jenderal Perkebunan, 2012. **Luas Kebun Karet Indonesia**. Dikjenbun.
- Dinas Perkebunan Kampar, 2012. **Laporan Tahunan Dinas Perkebunan Kabupaten kampar Tahun 2011**. Dinas Perkebunan Kampar. Bangkinang.
- Dinas Perkebunan Riau, 2012. **Laporan Tahunan Dinas Perkebunan Provinsi Riau Tahun 2012**. Dinas Perkebunan Riau, Pekanbaru.
- Hanafiah, A.M. dan Saefuddin, A.M. 1996. **Tataniaga Hasil Perikanan**. Penerbit UI Press, Jakarta.
- Pulungan. 2012. **Strategi Peremajaan Usaha Perkebunan Kelapa Sawit Pola Plasma di Kecamatan Pangkalan Kuras Kabupaten Pelalawan**. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Riau, Pekanbaru.
- Scott. 1985. **Hubungan Patron-Client Dalam Masyarakat Modern**. PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Setiawan dan Handoko. 2005. **Petunjuk Lengkap Budidaya Karet**. Agromedia. Jakarta Selatan.